

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

このメールマガジンと弊社からの定期郵送物である
「新規開拓通信」が弊社HPからダウンロードできます。
下記URLとユーザー名・パスワードをご利用下さい。

ユーザー名：
パスワード：

先日お客様とのお打ち合わせで、
名古屋市内のとある小さな喫茶店に入りました。
お店の中に入ると、誰もいない・・・
「すいませ〜ん！」と言っても返答はなし。
しかし、「営業中」の看板は出ているので
休みではなさそう。

近くに他の喫茶店もなさそうなので、
とりあえずいすに座って、お客様との打ち合わせを
していると、数分後に年配の女性が帰ってきました。

「あっ、ごめんごめん。ごめんね〜。
ちょっと買い物頼まれて、出かけてたの・・・。
ずっと1人でやってるけど、こういうことって
よくあるのよね〜・・・」

私たちからクレームを言うとかそういう雰囲気では
ありません。「大変ですね〜」としか言えない・・・
しかし、この喫茶店は長い間続いている。

いろいろなビジネスの形態があるのだな、
と思いました。

このメールは今まで弊社のメンバーと名刺交換をして
頂いた方や、お申し込みを頂いた方に送信をして
おりますが、配信停止をご希望される方はお手数ですが

下記アドレスまでご連絡下さい。

配信停止はこちらまで →

◆◇ 新規開拓物語



■売れるときもあれば売れないときもある・・・

本日もある求人広告会社の営業マンの
お話の続きです。

彼はこの厳しい業界で3年の営業経験を持ち、
受注実績も重ねていきます。しかし、ある月に
売上が伸びない月がありました。

多少の売上の増減に一喜一憂をしないということも
この3年の間に学んでいます。目標が未達になるという
焦りを感じながらも、平常心で営業を続けていました。

そんな時に、長らく採用活動を止めていた以前の
クライアントから電話がありました。採用の再開を
考えており、相談をしたいとの内容でした。

目標数字まで厳しいこの月に入った
既存顧客からの連絡……。当然ながら
何とか契約に結び付けたいと思いました。

彼はこのクライアントの以前の採用原稿や
採用実績を見返しました。そして、現在の
状況を想像し、いくつかのパターンの提案内容を
考えました。

彼はふと、このクライアントの準備をしながら
思いました。

「最近訪問したアポイントには、これくらいの集中力で準備をしているだろうか・・・？」

万全の準備をして、
彼はこの既存クライアントの会社へ訪問をしました。

(次週へ続く・・・)

■□-----

営業代行のご相談は下記までご連絡下さい。
株式会社アイランド・ブレイン

-----□■

このメールマガジンは、株式会社アイランド・ブレインの
メンバーと名刺交換をしていただいた方に配信をしています。
お心当たりのない方、配信停止をご希望される方は
お手数ですが下記メールアドレスまでご連絡下さい。
配信停止はこちらまで →

【発行元 お問い合わせ先】
株式会社アイランド・ブレイン
〒 名古屋市中村区亀島二丁目1番1号
